

## In 2017 begint iedereen weer op nul

Het "autojaar 2016" gaat in omzet en rendement positiever uitpakken dan verwacht. Behalve de verkoop van nieuwe personenauto's laten alle omzetsegmenten zwarte cijfers zien. Ook groeit het personenwagenvoertuigpark. Een auto kopen is niet uit, wel blijkt het steeds vaker een tweedehands te zijn. Niet overal hangt de vlag in top. De merken die de afgelopen jaren sterk hebben geprofiteerd van het fiscale bijtellingsregime voelen in 2016 het naderende einde van dit feestje. Een herverdeling van marktaandelen is gaande. In 2017 zal de sector blijven profiteren van een economie die met 1,5% groeit.

### Reeds 4 kwartalen op rij in de plus

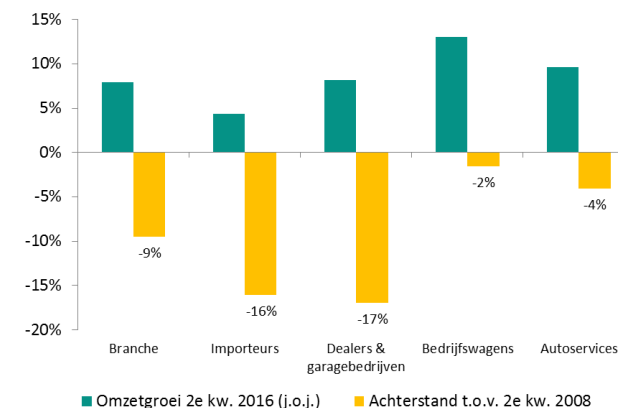
Over het eerste halfjaar van 2016 rapporteerde het CBS een omzetgroei van 7,5% voor de autobranche. Al vier kwartalen op rij hebben alle onderdelen van de sector een positieve omzetontwikkeling. Bij de dealers en universele autobedrijven (autoretail) hoort een kanttekening bij de omzet in het 1<sup>e</sup> kwartaal. De nieuwverkopen daalden in dat kwartaal met 10%. Toch steeg de omzet 6,2%. Dit is opmerkelijk als we bedenken dat circa 50% van de omzet bij dealerbedrijven komt uit nieuwverkoop. De verklaring ligt in de fiscale bijtelling. Eind 2015 zijn er een groot aantal registraties op naam van autobedrijven zelf geweest. Zij anticipeerden op een aanpassing van de fiscale bijtelling per 1 januari. De daadwerkelijke omzet (verkoop en levering aan de klant) werd echter pas in 2016 gerealiseerd. De bedrijfswagenbranche profiteert optimaal van

van de groei van de Nederlandse economie, die in 2016 voor het 3<sup>e</sup> jaar op rij een positief groeicijfer laat zien. De autoservices, waar o.a. schadebedrijven toe behoren, hebben weersinvloeden (hagel) en prijsstijgingen bijgedragen tot de positieve omzetontwikkeling. Tot slot blijkt uit [CBS data](#) dat het afgelopen jaar de prijzen van auto-onderdelen bijna 7% zijn gestegen.

### ...maar oude omzetniveaus zijn ver weg

Na vier kwartalen in de plus lijkt het dat de sector de wind in de zeilen heeft. Dit is relatief. Dat wordt duidelijk als we de omzet vergelijken met die van voor de crisis. In de grafiek zien we bijvoorbeeld dat de omzet bij dealers en garagebedrijven ten opzichte van het 2<sup>e</sup> kwartaal in 2008 nog altijd 17% lager ligt. De aanzienlijk lagere nieuwverkoop en de structurele afname van de aftersales zijn de belangrijkste oorzaken van de daling.

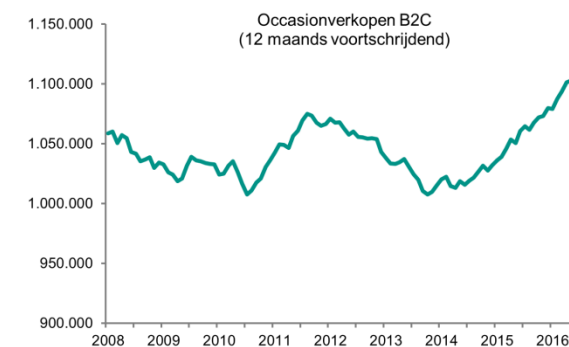
## Omzetontwikkeling (per kwartaal, j.o.j.)



bron: CBS

De occasionverkoop gaat daarentegen buitengewoon goed. Het is zeker niet zo dat het kopen van een auto uit is. Het wagenpark zal ook dit jaar circa 1% groeien. De auto die we kopen is echter steeds vaker een occasion.

## Occasionverkopten aan consumenten

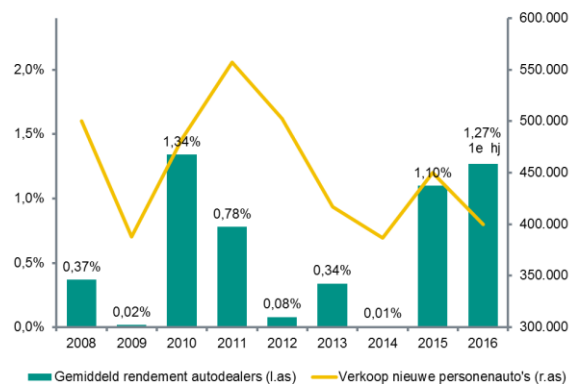


Bron: VWE, bewerking ABN AMRO Economisch Bureau

## Rendement en absorptievermogen veren op

Begin oktober publiceerde Bovag haar Branchebarometer, die positief nieuws bevatte over het rendement van merkdealers. In het eerste halfjaar van 2016 lag dat met 1,27% op een niveau dat voor het laatst in het eerste halfjaar van 2010 werd gerealiseerd. Als belangrijkste oorzaak wordt de daling van de huisvestingskosten bij dealerbedrijven genoemd. Het terugdringen van het aantal showrooms werpt daarmee zijn vruchten af, aldus de Bovag.

### Gemiddeld rendement merkdealers (% omzet)



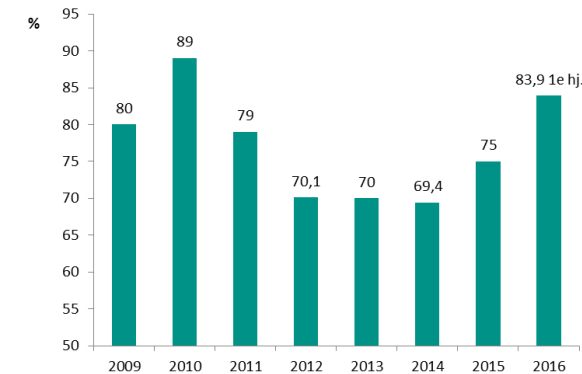
bron: Bovag Branchebarometer

Zonder twijfel heeft ook de sterke occasionmarkt een positieve invloed gehad op het rendement.

Het absorptievermogen - de mate waarin het resultaat op de aftersales de totale vaste kosten van het dealerbedrijf dekt - verbeterde sterk naar 83,9. Twee variabelen bepalen deze ratio: de kosten en de inkomsten uit aftersales. De

lagere kosten houden verband met de afname van het aantal showrooms. Hoewel de aftersalesmarkt trendmatig krimpt, wijken recente omzetcijfers af. Er is sprake van een beperkte volumegroei, dat versterkt wordt door prijsstijgingen.

### Absorptievermogen stijgt aanzienlijk



bron: Bovag Branchebarometer

De groei van het volume op de aftersalesmarkt is naar onze mening een tijdelijk verschijnsel. Het is te danken aan een inhaalslag van onderhoud dat eerder is uitgesteld.

### Niet overal de vlag in top

Buiten de nieuwverkopende laten alle omzetsegmenten zwarte cijfers zien. Toch hangt niet overal de vlag in top. De merken die de afgelopen jaren sterk hebben geprofiteerd van het fiscale bijtellingsregiem, voelen reeds in 2016 het naderende einde van dit feestje. Per 1 januari dit jaar verloren de laatste modellen met een gewone verbrandingsmotor hun gunstige

bijtelling. In de tabel is de invloed te zien op de verkoop.

### Gevolgen van 14% naar 22% bijtelling

	Totaal 2015	Aantal t/m sept'16	Daling t/m sept'16
Peugeot 308	28.950	3.641	-65%
Renault Clio	17.010	7.431	-42%
Volvo V40	11.480	3.159	-32%

Bron: RDC

Met de sterkste daling nog voor de boeg, mag de conclusie duidelijk zijn: de verkopen kelderen zodra het fiscale voordeel verdwijnt.

### Is er leven na de Outlander?

De definitieve versie van Autobrief 2 bevatte een verrassing. In plaats van in drie jaarlijkse stappen tot 2019, wordt per 1 januari 2017 het bijtellingstarief van plug-in hybride (PHEV) auto's in één keer verhoogd van 15% naar 22%.

### Aanpassing bijtelling per 2017

	2016	2017
Nulemissie	4%	4%
PHEV (1-50 gram/km)	15%	22%
Zuinig (51-106 gram/km)	21%	22%
Overig (> 106 gram/km)	25%	22%

Bron: Ministerie van Financiën, Autobrief 2

Niets geen gefaseerde overgang. In één keer ontstaat er een speelveld waar iedereen op nul begint.

Exponent van de afgelopen jaren is de Mitsubishi Outlander. Voor het bijtellingsvoordeel begon, werden er in 2012 1.024 Outlanders verkocht. In 2015 waren dit er maar liefst 9.427, waarvan 8.755 plug-in hybrides. Dit jaar, met reeds de aanpassing van 7% naar 15% bijtelling, staat na 9 maanden de teller op 602. Ook andere merken als Volvo, Toyota, Volkswagen, Mercedes en Audi voelen dat de bijtellingsregels voor hun populaire plug-in hybrides wijzigen. De komende maanden zal er een beperkte opleving zijn van de registraties van plug-in hybrides door de verhoging van de bijtelling naar 22% per 1 januari 2017. De verkoopniveau's van de afgelopen jaren zullen echter ver uit zicht blijven.

### Herschikking marktaandelen komt op gang

Naast merken die profiteerden van het ongelijke speelveld, zijn er merken die marktaandeel verloren omdat zij geen modellen in gunstige bijtellingscategorieën hadden. De tabel op deze pagina toont reeds de contouren van het gelijke speelveld dat per 1 januari 2017 ontstaat. De marktaandelen zijn aan het verschuiven. Zo is Opel in 2016 aan een sterke opmars bezig. In heel 2015 daalde het marktaandeel van Opel naar een historisch laag niveau van 5,7% (eind vorige eeuw was 13% voor Opel nog de ondergrens). Door sterke verkopen van de Astra en de Karl, is het merk aan een ongekende opmars bezig. Een marktaandeel dit jaar van 9% is goed mogelijk.

### Grote mutaties marktaandelen na 9 maanden

	9 mnd		Mutatie %-punt	Procentueel
	2015	2016		
Opel	5,7%	8,7%	<b>+3</b>	+53%
Hyundai	2,5%	3,5%	<b>+1</b>	+40%
Kia	4,1%	5,1%	<b>+1</b>	+24%
Renault	7,8%	8,6%	<b>+0,8</b>	+10%
Peugeot	11%	7,6%	<b>-3,4</b>	-30%
Volvo	5,6%	3,5%	<b>-2,1</b>	-37%
Mitsubishi	3,2%	1,3%	<b>-1,9</b>	-60%
Volkswagen	12,5%	11,1%	<b>-1,4</b>	-11%

Bron: RDC

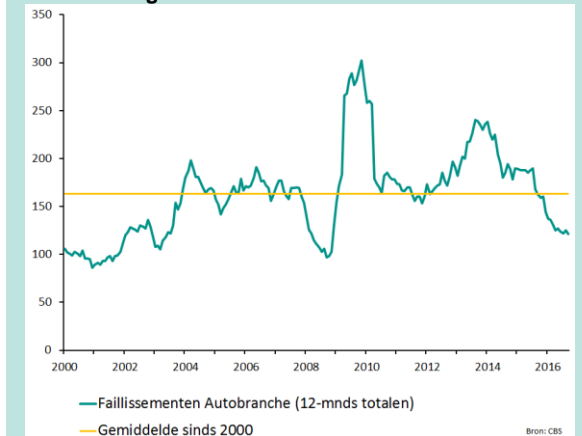
### Hoe nu verder met elektrisch?

Stimulering van "schonere" personenauto's heeft de staat de afgelopen [10 jaar circa EUR 6 mrd gekost](#). Een deel is besteed aan de stimulering van schonere dieselmotoren, maar ook aan de 1,2% van het personenwagenpark met (deels) elektrische aandrijving. Op 14 april j.l. werd [Green Deal Elektrisch Vervoer 2016-2020](#) getekend door de overheid en belangengroeperingen uit de mobiliteitssector. De doelstellingen zijn ambitieus. Als we ons beperken tot 2020 dan is de doelstelling dat 10% van de nieuw verkochte auto's een elektrische aandrijflijn en stekker hebben. Met een percentage van 9,7% EV's in 2015, lijkt dit weinig ambitieus. Maar met de aanpassing van de bijtelling in 2016 startte een nieuwe realiteit en daalde dit percentage tot dusverre in 2016 naar 3%. In 2017 eindigt de stimulering van de plug-in

### Niveau faillissementen gaat stabiliseren

In 2015 daalden de faillissementen in de autoretail met 25% t.o.v. 2014. In de eerste 9 maanden van 2016 zette de daling met hetzelfde percentage door. ABN AMRO verwacht dat het aantal faillissementen aan het einde van 2016 zal stabiliseren rond het huidige niveau.

#### Ontwikkeling aantal faillissement



Bron: CBS bewerking ABN AMRO

Een veel verdere daling is onwaarschijnlijk. Dit ligt niet aan de conjunctuur. Wij verwachten dat die ook in 2017 een gematigde economisch groei van 1,5% laat zien. Het zijn structurele problemen die de sector parten spelen. Overcapaciteit en minimale marges zijn sectorbreed een probleem. De nieuwverkopen bewegen zich op een structureel lager niveau en ook bij onderhoud en reparatie zullen volumes dalen. [Digitale transformatie](#) is de laatste oorzaak die zal zorgen dat bedrijven al dan niet via een faillissement uit de sector verdwijnen.

hybride en zal dit type auto verder uit de gratie raken. Het succes van de afgelopen jaren had namelijk slechts één vader: fiscaal voordeel. De verkoop van volledig elektrische auto's (nul emissie; 4% bijtelling) zal dit nog niet compenseren. Momenteel zit het marktaandeel van die auto's in Nederland rond de 1%. Wel verwachten wij een toenemende populariteit in het zakelijk segment als per 1 januari 2017 alleen voor deze auto's fiscaal voordeel over blijft. Het blijft wachten op de volgende generatie volledig elektrische auto's met een grotere actieradius. Pas dan verwachten wij een doorbraak, allereerst op de zakelijke markt.

### Stapt de particulier in zonder aanschafsubsidie?

De elektrificatie van vervoer gaat voor een groot deel voorbij aan de particuliere autokoper. Naast de nog beperkte actieradius, is de aanzienlijk hogere aanschafprijs de reden om niet de overstap te maken naar elektrisch rijden. In de Green Deal convenant staat de doelstelling dat in 2020 van het elektrische wagenpark 75.000 auto's in bezit zijn van particulieren: 50.000 tweedehands en 25.000 nieuw.

Om het aantal van 50.000 elektrische occasions te halen, is er in Autobrief 2 vastgelegd dat het halftarief van de wegenbelasting (MRB) in 2019 en 2020 blijft bestaan voor deze auto's. Men hoopt daarmee de aankoop van tweedehands plug-in hybrides door particulieren te stimuleren. Deze auto's verdwijnen na de leaseperiode vaak

naar het buitenland. Het plan om op deze wijze de auto's in Nederland te houden kan slagen, maar of dit tot meer "elektrische kilometers" leidt, blijft de vraag. Door de eerste eigenaar zijn deze auto's daar niet voor gekocht en of de tweede eigenaar dit zal doen, valt te betwijfelen.

[Het Ministerie van Economisch Zaken stelt](#) in een kamerstuk op 7 oktober dat een aanschafsubsidie voor particulieren niet wenselijk is. De onzekerheid of een aanschafsubsidie succesvol zal zijn, is de belangrijkste reden voor de beslissing van de minister. Men gelooft niet in een vergelijkbaar effect als bij zonnepanelen. De lat voor 25.000 nieuw te verkopen elektrische auto's aan particulieren ligt zo erg hoog; in 2015 waren het er 5.357. ABN AMRO is van mening dat de acceptatie van elektrisch rijden door de particuliere autokoper zal stagneren. Een aanschafsubsidie had een goede katalysator kunnen zijn. Occasions uit de zakelijke markt zullen nu een eerste aanzet geven. De nieuwverkoop zal pas een boost krijgen als de prijzen dalen. Dit kan gerealiseerd worden door meer aanbod, meer concurrentie en een lagere kostprijs van accu's met een groter bereik.

### Prognose 2016 te hoog?

Een jaar geleden hadden wij de verwachting dat in 2016 420.000 nieuwe personenauto's zouden worden verkocht. Dit aantal wordt zeker niet gehaald. Dat de teller beneden 400.000 eindigt is goed mogelijk. Hoewel er ook nu weer geluiden uit de markt zijn dat importeurs het aantal

zelfregistraties naar het jaareinde flink aan het opvoeren zijn. Een onverwachte tegenvaller voor de verkoop in 2016 is dat veel leasecontracten uit het topjaar worden verlengd. In 2012 was 45% van de registraties zakelijk en de Renault Megane met o.a. een 14% model goed voor maar liefst 21.500 auto's. Een behoorlijk deel van de leaseregistraties uit dat jaar, zullen nu pas in 2017 worden vernieuwd. Het verlengen van leasecontracten tot de volle 60 maanden om maximaal te profiteren van de lage bijtelling, zal praktijk worden de komende jaren. De verkoop van nieuwe personenauto's wordt ook nadelig beïnvloed doordat auto's die in 2016 een bijtelling hebben van 25%, in 2017 een bijtelling krijgen van 22%. In het laatste kwartaal van 2016 zullen er nog nauwelijks auto's met een bijtelling van 25% worden uitgeleverd. (In 2015 had 15% van nieuw zakelijk aanschafte auto's een bijtelling van 25%).

### Import occasions naar recordhoogte



Bron: VWE, 2016 verwachting ABN AMRO

Tot slot speelt de ongekende groei van de import van occasions een belangrijke rol bij de tegenvallende nieuwverkoop. In de eerste negen maanden van 2016 steeg de import van voornamelijk jong gebruikte auto's met ruim 18%. Als die lijn zich doorzet dan gaat het aantal importauto's de 160.000 ruim passeren in 2016. Zoals eerder gesteld, de particulier wil een tweedehandsje.

### Het jaar nul nadert

De afgelopen 12 maanden zijn er bijna 435.000 nieuwe personenauto's verkocht. In de laatste paar maanden van 2016 zal er een scherpe daling plaatsvinden van de nieuwverkopen ten opzichte van dezelfde periode in 2015. De absurde (zelf-) registratiepiek van eind 2015 zal niet worden geëvenaard. Per saldo zal dit leiden tot tenminste 10% lagere nieuwverkopen t.o.v. 2015.

### Nieuwverkoop personenauto's

(12-maands voortschrijdend)



Bron: RDC

Reeds begin 2017 verwachten wij beperkt herstel door de uitlevering van auto's waarvan de bijtelling in 2017 daalt van 25% naar 22%. In de loop van het jaar zal er beperkte groei zijn uit private lease en de zakelijke markt; de in 2016 verlengde leasecontracten gaan aflopen. Wij verwachten dat de nieuwverkopen in 2017 uitkomen op circa 420.000. Het voorspellen van nieuwverkopen stond de laatste jaren vooral in het teken van wie de eindejaarsgekte het

beste kon inschatten. En daarmee o.a. een goede inschatting maakte van het aantal zelfregistraties.

Het autojaar 2017 zal met het egaliseren van de fiscale bijtelling niet alleen voor automerken een nieuw en gelijkwaardig speelveld opleveren. Ook voor de "waarzeggers" in autoland ontstaat een nieuwe dynamiek, waarbij iedereen op nul begint.

### Kerncijfers autoretail

(mutatie in %, j-o-j)	2013	2014	2015	2016	2017*
Nieuwe personenauto's ('000)	417	387	450	420**	420
Omzet autoretail	-6,9	-3,3	9	3*	2
	2013	2014	2015	kw.1 '16	kw.2 '16
<b>Omzetontwikkeling sector</b>	-6,2	-1,9	10,6	7,2	7,9
Importeurs	-9,9	-3,4	14,3	8,5	4,4
Dealers en universelen (retail)	-6,9	-3,3	9,0	6,2	8,2
Handel in bedrijfswagens	0,6	-0,2	2,7	16,4	13,0
Gespecialiseerde autoreparatie	-4,8	-2,4	3,5	6,8	9,6
Handel auto-onderdelen	-2,7	1,1	5,6	4,3	7,3

Bron: CBS, \*prognose ABN AMRO Economisch Bureau; \*\* prognose van okt. 2015

### Kerncijfers Nederlandse economie

(mutatie in %, j-o-j)	2014	2015	2016*	2017*
Bbp	1,4	2,0	1,5	1,5
Particuliere consumptie	0,3	1,8	1,3	1,7
Overheidsconsumptie	0,3	0,2	0,8	0,9
Investerings	2,3	9,9	6,3	2,6
Uitvoer	4,4	5,0	3,0	3,7
Invoer	4,2	5,8	3,5	4,7
Consumentenprijzen (CPI)	1,0	0,6	0,4	1,5
Werkloosheid (% beroepsbevolk.)	7,4	6,9	6,2	6,0

Bron: CBS, \*prognose ABN AMRO Economisch Bureau

## Economisch Bureau | Nederland

Auteur	Theo de Kort	Economisch Bureau	020 628 0489	<a href="mailto:theo.de.kort@nl.abnamro.com">theo.de.kort@nl.abnamro.com</a>
Commercieel contact	Henk Hofstede	Sector Advisory & Sustainability	06-53258324	<a href="mailto:henk.hofstede@nl.abnamro.com">henk.hofstede@nl.abnamro.com</a>

### Contactgegevens ABN AMRO | Economisch Bureau Nederland:

	Aandachtsgebied	Telefoonnummer:	E-mailadres:
Jacques van de Wal (hoofd)	Algemeen	020 628 0499	<a href="mailto:jacques.van.de.wal@nl.abnamro.com">jacques.van.de.wal@nl.abnamro.com</a>
Kasper Buiting	Zakelijke dienstverlening	020 628 2138	<a href="mailto:kasper.buiting@nl.abnamro.com">kasper.buiting@nl.abnamro.com</a>
Casper Burgering	Industrie (w.o. industriële materialen)	020 383 2693	<a href="mailto:casper.burgering@nl.abnamro.com">casper.burgering@nl.abnamro.com</a>
Nadia Menkveld	Transport & Logistiek	020 628 6441	<a href="mailto:Nadia.menkveld@abnamro.com">Nadia.menkveld@abnamro.com</a>
	Agrarisch, Food	020 628 6437	
Sonny Duijn	Retail, Tmt	020 343 6535	<a href="mailto:Sonny.duijn@nl.abnamro.com">Sonny.duijn@nl.abnamro.com</a>
Hans van Cleef	Olie & Gas	020 343 4679	<a href="mailto:hans.van.cleef@nl.abnamro.com">hans.van.cleef@nl.abnamro.com</a>
Madeline Buijs	Bouw, Real Estate	020-383 8201	<a href="mailto:madeline.buijs@nl.abnamro.com">madeline.buijs@nl.abnamro.com</a>
Nico Klene	Macro-economie	020-625 4204	<a href="mailto:nico.klene@nl.abnamro.com">nico.klene@nl.abnamro.com</a>
Philip Bokeloh	Woningmarkt, Macro-economie, Public sector	020-383 2657	<a href="mailto:philip.bokeloh@nl.abnamro.com">philip.bokeloh@nl.abnamro.com</a>
Theo de Kort	Autoretail, Informatiemanager	020 628 0489	<a href="mailto:theo.de.kort@nl.abnamro.com">theo.de.kort@nl.abnamro.com</a>

Volg ons ook op Twitter: [@ABNAMROeconomen](https://twitter.com/ABNAMROeconomen)

### Disclaimer

This document has been prepared by ABN AMRO. It is solely intended to provide financial and general information on the automotive market. The information in this document is strictly proprietary and is being supplied to you solely for your information. It may not (in whole or in part) be reproduced, distributed or passed to a third party or used for any other purposes than stated above. This document is informative in nature and does not constitute an offer of securities to the public, nor a solicitation to make such an offer.

No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information, opinions, forecasts and assumptions contained in the document or on its completeness, accuracy or fairness. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of ABN AMRO, or any of its directors, officers, agents, affiliates, group companies, or employees as to the accuracy or completeness of the information contained in this document and no liability is accepted for any loss, arising, directly or indirectly, from any use of such information. The views and opinions expressed herein may be subject to change at any given time and ABN AMRO is under no obligation to update the information contained in this document after the date thereof.

Before investing in any product of ABN AMRO Bank N.V., you should obtain information on various financial and other risks and any possible restrictions that you and your investments activities may encounter under applicable laws and regulations. If, after reading this document, you consider investing in a product, you are advised to discuss such an investment with your relationship manager or personal advisor and check whether the relevant product –considering the risks involved- is appropriate within your investment activities. The value of your investments may fluctuate. Past performance is no guarantee for future returns. ABN AMRO reserves the right to make amendments to this material.

© ABN AMRO, 2016